

池田 潔ゼミナール 最終報告

「フィールドワークによる中小企業と地域の共生に関する研究」

目標

- **地域中小企業の経営者、従業員の方々とのコミュニケーション、ヒアリング**により現状・問題点を把握し、企業の**今後の方策**を考え提案する。
- 商店街や組合などの組織に対し、**地域活性化**に向けた提案をする。

企業研究

★地域中小企業の電業、フセラシ、
黄山金属をSWOT分析で斬る！

地域活性化研究

★てづくり工場組合（西区九条）のプロ
モーションビデオの作成
★小阪商店街を紹介する“kosakagram”
の作成

<D社のSWOT分析による現状分析>

SWOT分析

強み <ul style="list-style-type: none"> ・製品が高品質であり信頼が厚い ・競争企業が少なく売上げも安定している ・現地に何い計量も行うフットワークの軽さ ・今後新しい機械を導入し効率上がる ・鋳造は型があれば柔軟に製造可能 	弱み <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先が極めて少ない ・顧客が決まっている ・従業員の高齢化 ・技術の引き継ぎが弱い ・製品の知名度が低い ・東日本での取引が少ない
機会 <ul style="list-style-type: none"> ・新幹線開通に伴う新規需要の増加（長崎・北海道・北陸） ・取り替え工事の需要 	脅威 <ul style="list-style-type: none"> ・リニアに取める金具が少ない ・地方では廃線

<プロモーションビデオ>



<クロスSWOT分析による提案>

クロスSWOT分析

	強み <ul style="list-style-type: none"> ・製品が高品質であり、信頼が厚い ・競争企業が少なく売上げも安定 ・現地に何い計量も行うフットワークの軽さ ・今後新しい機械を導入し効率上がる ・鋳造は型があれば柔軟に製造可能 	弱み <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先が極めて少ない ・顧客が決まっている ・従業員の高齢化 ・人材育成 ・製品自体の知名度の低さ ・東日本での取引が少ない
機会 <ul style="list-style-type: none"> ・新幹線開通に伴う新規需要の増加（長崎・北海道・北陸） ・私鉄の増設 ・取り替え工事 	強みを活かす戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・海外への本格進出 	弱みを克服する戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・広告に力を入れる
脅威 <ul style="list-style-type: none"> ・リニアに取める金具が少ない ・地方での廃線 	脅威を克服する戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業に取り組む 	専守防衛または撤退 <ul style="list-style-type: none"> ・現在の技術を次世代に受け継ぐ

<Kosakagram>

